

# AFREKENSYSTEMEN IN DE AGRARISCHE SECTOR

Een inventarisatie van afrekenystemen in  
het kader van het deelproject vereffenaar

AKK-Project GF-95.002

Landbouwwuniversiteit Wageningen/ATO-DLO

J. Mantel  
M.A.H Jogems

Oktober 1996

2221489

## VOORWOORD

Voor u ligt een vertrouwelijk rapport dat in het kader van project GF-95.001 van de Stichting Agro Keten Kennis (AKK) onder de titel "Logistiek Concept Groenten en Fruit" is opgesteld. Initiatiefnemer tot dit project is het Centraal Bureau van de Tuinbouwveilingen in Nederland (CBT). Het project heeft tot doel een besturingsmodel tot functionering te brengen, waarin activiteiten van individuele schakels in de keten "van mond tot grond" op elkaar worden afgestemd.

Om genoemde besturing vorm en inhoud te geven is een belangrijk deel van dit project gewijd aan het ontwikkelen van enkele beslissingsondersteunende systemen ten behoeve van de sector. De uitvoering van dit projectgedeelte berust bij een samenwerkingsverband tussen de Landbouwniversiteit Wageningen (LUW), het Instituut voor Agro Technologisch Onderzoek (ATO-DLO) te Wageningen en het Organisatie-adviesbureau Veghtconsult te Maarssen.

Een van de te ontwikkelen beslissingsondersteunende systemen wordt met VEREFFENAAR aangeduid. Dit systeem moet nieuwe mogelijkheden gaan bieden om vraag en aanbod binnen de Groenten- en Fruitsector meer met elkaar in evenwicht te brengen en om transacties aantrekkelijker te maken en soepeler te laten verlopen.

De voor u liggende inventarisatie van een aantal toegepaste afrekensystemen in de agrarische sector moet een basis leggen voor het genoemde systeem VEREFFENAAR. Los hiervan kan de inventarisatie als aanzet dienen voor een nieuw afrekensysteem binnen de Groenten- en Fruitsector.

Dit rapport is tot stand gekomen in samenwerking met J.H. Trienekens (LUW, Vakgroep Bedrijfskunde) en A.P.H. Saedt (ATO-DLO, Divisie Systeemkunde). Verder bedanken wij alle bedrijven die ons tijdens de noodzakelijke interviews bereidwillig te woord hebben gestaan.

J. Mantel  
M.A.H. Jogems

Oktober 1996

**INHOUDSOPGAVE**

**VOORWOORD**

<b>1 INLEIDING</b>	<b>2</b>
<b>2 WERKWIJZE</b>	<b>2</b>
<b>3 OVERZICHT AFREKENSYSTEMEN IN VERSCHILLENDE PRODUKTGROEPEN/SECTOREN</b>	<b>3</b>
3.1 Suikerbieten	3
3.2 Varkensslachterij	5
3.3 Pluimveeslachterij	6
3.4 Zuivel	7
3.5 Industriegroenten	8
3.5 Groenten en fruit	10
<b>4 ANALYSE VAN DE AFREKENSYSTEMEN</b>	<b>12</b>
<b>5 CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN</b>	<b>15</b>

## 1 INLEIDING

In verschillende takken van de agrarische sector worden regelingen gebruikt om primaire producenten te sturen in hun aanbodsgedrag. Dit sturen vindt plaats door gewenst gedrag te belonen en/of ongewenst gedrag te straffen. Dit geheel van regelingen wordt het afrekensysteem binnen die tak genoemd.

Het afrekensysteem dat wordt gebruikt hangt af van een aantal factoren. De machtsverhouding tussen de primaire producent en de afnemer, de wijze van prijsvorming, de aard van het produkt, weersafhankelijkheid van vraag en aanbod, aanwezigheid van een produktiepiek, lengte van de produktieperiode, etc. De verwachting is dat de gebruikte afrekensystemen zich vooral richten op dit soort factoren.

Dit onderzoek is opgestart in het kader van het deelonderzoek vereffenaar waarbinnen drie onderzoeksvelden zijn waar te nemen.

- 1 onderzoek naar een nieuw afrekensysteem
- 2 onderzoek naar een nieuw prijsvormingssysteem
- 3 onderzoek naar een vereffeningsfonds

Het onderzoek naar een nieuw afzetstelsel voor de groenten en fruitsector is het domein van het onderliggende onderzoek. Het doel is het ontwikkelen van nieuwe afrekensystemen tussen afnemer en primaire producent in de Groenten en Fruit sector.

Het nieuw te ontwikkelen afrekensysteem zal zich richten op een grotere sturing van het aanbod van primaire producenten ten aanzien van de volgende transactietekens: Hoeveelheid; Hoedanigheid; Tijdstip; Plaats. Hierbij wordt vooral de aandacht gericht op de stiptheid en flexibiliteit die ten aanzien van deze transactietekens kan worden gehaald. Dit onderzoek zal het inzicht in de regelingen die op dit gebied gelden vergroten. Daarbij zal een eerste inventarisatie worden gemaakt, welke regelingen binnen deze transactietekens eventueel binnen de groente en fruitsector gebruikt kunnen worden.

## 2 WERKWIJZE

Om inzicht te verkrijgen in de mogelijkheden bij de keuze van een afrekensysteem, is eerst gekeken wat er op dit gebied in andere agrarische sectoren aanwezig is. Middels half gestructureerde diepte-interviews met betrokkenen is een inventarisatie gemaakt van regelingen die worden gebruikt in andere agrarische sectoren.

Daarnaast is er informatie ingewonnen over algemene regelingen die gelden, de verkoopmethoden en een aantal relevante kenmerken, zoals bijvoorbeeld de financiële verhouding tussen afnemer en producent. Met behulp van de regelingen die in andere sectoren gebruikt worden, de verkoopmethoden waarmee gewerkt wordt en het belonen van stiptheid en flexibiliteit zal in een vervolgonderzoek een voorstel voor één of meer nieuwe afrekensystemen worden gedaan. Het uiteindelijke streven om één afrekensysteem te gebruiken lijkt niet reëel, daar er binnen de groente- en fruit sector veel verschillende produkten worden verhandeld met uiteenlopende eigenschappen.

**OVERZICHT AFREKENSYSTEMEN IN VERSCHILLENDE PRODUKTGROEPEN/SECTOREN**

Om een overzicht te krijgen van de verschillende afrekenystemen is er onderzoek gedaan binnen de volgende vijf produktgroepen/sectoren:

- Suikerbieten;
- Varkensslachterij;
- Pluimveeslachterij;
- Zuivel;
- Industriegroenten;

Daarnaast is voor groenten en fruit ook kort weergegeven welk afrekenstelsysteem momenteel in gebruik is.

**3.1 Suikerbieten**

**Verkoopmethoden**

Bieten worden al 125 jaar geteeld in Nederland. Vooral in het zuidwesten van het land zijn in de beginperiode particuliere industrieën gestart. Er werd betaald per ton bieten. Rond de eeuwwisseling is een betalingssysteem opgezet dat betaalde op basis van het suikergehalte van de bieten. Dit was de eerste aanzet voor een kwaliteitsregeling.

Tegenwoordig wordt er naast het suikergehalte ook gekeken naar de winbaarheidsindex (WI). Deze geeft feitelijk aan welke hoeveelheid geleverde suiker gewonnen kan worden als kristalsuiker. Dit is afhankelijk van het gehalte aan Na, K en schadelijke N. De verschillende normwaarden voor genoemde interne kwaliteitscriteria per ras staan vermeld in de rassenlijst. Raseffecten kunnen dan ook vooraf door telers worden doorgerekend op te verwachten financiële resultaten.

Suiker valt onder de EU suikermarktordening. De minimum A- en B-bietenprijs wordt bepaald door Brussel en geldt voor een suikergehalte van 16 procent. Binnen limieten zijn kwaliteitsverrekeningen (tarra, winbaarheid e.d.) mogelijk.

Voor suiker gelden de volgende quota voor Nederland: Een A-quotum van 690.000 ton met een bijbehorende minimumprijs en een B-quotum van 182.000 ton met een bijbehorende minimumprijs. Alles wat meer geproduceerd wordt is C-suiker. Hiervoor geldt in principe de wereldmarktprijs. Er wordt binnen Nederland gewerkt met een Bewaakt Mengprijs Systeem (BMS) waarbij uit de A, B en C-prijs een mengprijs wordt bepaald. Er wordt uitgegaan van 915.000 ton totaal. Er wordt dus 43.000 ton C-suiker in de mengprijs neegerekend. De verdeling van de quota tussen Suiker Unie en CSM, bedraagt respectievelijk 5/8 en 3/8.

De telers zijn vrij om zelf hun totale produktie te bepalen, maar boven het individuele BMS-quotum (= jaarlijkse toewijzing) krijgen ze de wereldmarktprijs. De toewijzing per teler vindt plaats op basis van het gemiddelde van de beste drie produktiejaren van vijf jaar. Voor Toewijzing 1996 geldt de referentieperiode 1991 /m 1995. Als een teler minder dan 85 % van zijn toegewezen quotum produceert geldt voor dat jaar zijn produktie als referentie. Boven de 85 % krijgt hij de toewijzing als referentie. Aan het eind van de campagne kan het zo zijn dat de cumulatieve toewijzingen per teler lager is dan het totale Nederlandse quotum. Er vindt dan een herverdeling plaats van het tekort (procentuele extra toewijzing per teler bovenop normale toewijzing). De referentie van het betreffende jaar wordt dan de toewijzing inclusief een aantal procenten extra toewijzing.

Er bestaat een regeling voor tarra. Dit is de hoeveelheid grond e.d. en het percentage kop dat meegeleverd wordt. De kop is het gedeelte van de biet waar het loof op heeft gezeten. Dit gedeelte geeft een lagere suikeropbrengst en wordt niet betaald. Het bepalen van de tarra en de interne kwaliteit gebeurt door middel van monsternames. Van elke vrachtwagen die bij de fabriek aankomt worden tussen de een en vier monsters genomen. Dit gebeurt met een zogenaamde 'rupro stecher' waarbij met een vierkante buis met onderaan messen een bepaald volume uit de lading genomen wordt. Van dit monster wordt eerst het brutogewicht bepaald. Daarna wordt het gewassen en bijgekopt tot de onderste bladlittekens, waarna het nettogewicht wordt bepaald. Het verschil tussen het bruto- en nettogewicht is de tarra. Bij meer monsters, wordt het rekenkundig gemiddelde van de verschillende tarra's genomen.

Vervolgens worden er uit de netto monsters met een zaagmachine brij monsters geproduceerd. Hiervan wordt via een internationaal gestandaardiseerde methode het suikergehalte bepaald met een polarimeter. Vervolgens wordt eveneens via gestandaardiseerde methodes het gehalte aan K, Na en schadelijk N bepaald en daarna wordt de winbaarheidsindex berekend. In de ons omringende landen vindt de monsternamen op andere manieren plaats. Dit is mede één van de redenen dat het gemiddelde suikergehalte anders is dan die in Nederland.

## **Afrekensysteem**

### *Algemeen*

Er wordt verschil gemaakt in de uitbetaling aan leden en andere contractanten.

### *Hoeveelheid*

#### **Suiker Unie**

Leden van de coöperatie hebben een leveringsrecht/plicht van minimaal 20 ton per aandeel en maximaal 35 ton per aandeel. Hiervoor wordt de ledenprijs betaald. Als er meer dan 35 ton per aandeel geleverd wordt krijgt de teler de bovenmaximumprijs. Dit zijn de prijzen die binnen het BMS systeem betaald worden. Als er bieten geleverd worden boven de definitieve toewijzing per teler wordt de prijs voor C-bieten betaald. Hierin wordt ook weer onderscheid gemaakt tussen levering tot 35 ton per aandeel (ledenprijs C-bieten) en boven 35 ton per aandeel (bovenmaximumprijs C-bieten). De finale afrekening bestaat dus uit een combinatie van de BMS prijs en de C-prijs. Voorbeeld: Levering is 40 ton en toewijzing is 36 ton. Afrekening wordt dan 35 ton maal de ledenprijs BMS, 1 ton maal de bovenmaximumprijs BMS en 4 ton maal de bovenmaximumprijs C-bieten.

Voor contractanten gelden andere regels. Zij hebben de mogelijkheid voor een driejarig koopcontract of een tienjarig contract voor levering bij onregelmatige teelt. Hiervoor geldt dezelfde prijs, maar bij een driejarig contract tot een levering van 20 ton. Boven de 20 ton geleverd wordt minder betaald. Voor eenjarige contracten die vrijwel niet voorkomen geldt een nog lagere prijs, n.l. de vanuit de Brusselse prijsstelling berekende minimumbietenprijs. Als er bieten geleverd worden boven de definitieve toewijzing per teler wordt de C-prijs betaald. Hierin wordt ook weer onderscheid gemaakt tot 20 ton per aandeel en boven 20 ton per aandeel voor driejarige koopcontracten of tienjarige contracten voor levering bij onregelmatige teelt. Voor eenjarige contracten geldt de minimumbietenprijs voor C-bieten.

### *Hoedanigheid*

De suikergehalteverrekening werkt als volgt. Er wordt uitgegaan van een basis voor de suikergehalteverrekening die uitgaat van de ledenprijs minus enkele verrekeningen w.o. pulp. Deze basisprijs wordt betaald bij 16% suiker. Lagere suikergehaltes worden zwaarder gekort vanwege de hogere verwerkingskosten. Het systeem werkt als volgt. Tussen 15 en 16% wordt er 9% gekort. Tussen 14,5 en 15% wordt er 12% gekort bij 14,5% en lager wordt er 18% gekort. Deze regeling wordt schijfsgewijs toegepast. In het vorige systeem werden geen schijven gebruikt. Men bepaalde toen het aantal procenten dat men onder de 16% zat maal het tarief van de klasse waarin het suikergehalte zat.

De winbaarheidsindex wordt verrekend met een basis van 87. Hierboven loopt het percentage dat extra betaald wordt progressief op van 13% bij een WI van 88, 14% bij een WI van 89, 15% bij een WI van 90 enz. Dit percentage wordt extra betaald bovenop de uitbetaling naar suikergehalte. Beneden 87 wordt gekort en wel eveneens progressief: bij 86, 14%, bij 85, 15% enz.

Voor tarra gold halverwege de zeventiger jaren een regeling dat een percentage tussen de 16 en 26% geen consequenties had. Boven de 26% kreeg men een malus onder de 16% kreeg men een bonus. Deze regeling bleek geen stimulans om zo weinig mogelijk tarra te leveren. Daarom werd een regeling ingevoerd die uitging van een vrije zone van 5% rond het campagne gemiddelde, met weer daarboven een malus en eronder een bonus. Ook deze stimuleerde te weinig. Na deze regeling heeft men ingesteld dat er f10,- per ton tarra werd betaald. Deze regeling zorgt ervoor dat het verminderen van het percentage tarra beloond wordt.

Het is echter niet mogelijk, danwel volstrekt onrendabel om geen tarra aan te leveren. Daarom heeft men later gesteld dat de eerste 75 kg tarra per ton netto biet is vrijgesteld van betaling en daarboven moest een bedrag worden betaald van f 22,- per ton. Gemiddelde koptarra is ca. 5% op bruto biet; bij goed kopwerk valt derhalve een paar procent 'grondtarra' onder de vrije voet. De verhoging is stapsgewijs ingevoerd om psychologische redenen. Per campagne 1994 is deze bijdrage verhoogd tot f 25,- per ton.

bevroren bieten kunnen in principe niet verwerkt worden, zeker niet als ze eerst ontdooien. Om zeker te zijn aan een uniform en stringent afnamebeleid worden daarom gedurende en/of na een vorstperiode alle monsters in het tarreerlokaal beoordeeld op bevroren bieten. Als er toch vorst in de bieten zit wordt aan de hand van het percentage bevroering een code gegeven aan de bieten. Deze werkt als volgt:

0-15% bevroering,	code 1 een korting van f15,- per ton
15-30% bevroering,	code 2 een korting van f25,- per ton
30% en hoger,	code 3 een korting van f35,- per ton

Overeenkomstig het bietenreglement kunnen partijen bieten die niet aan de interne of externe kwaliteit (te veel blad, onkruid, verontreinigingen o.i.d.) voldoen worden geweigerd, dan wel tegen bepaalde kortingen worden geaccepteerd.

**Tijdstip**

tot 4 weken voor de campagne kunnen boeren specifieke wensen opgeven voor het ophalen van de bieten. Met deze wensen in het achterhoofd wordt een rittenplanning gemaakt om de bieten op te halen. In de eerste weken van de campagne bestaat een vroegleveringspremie. Dit zijn twee weken verdeeld in vier perioden, waarbij per periode een bepaalde meerprijs wordt betaald. Bijvoorbeeld 10, 7,5, 5 en 2,5 gulden per periode extra. Er geldt ook een laatleveringspremie. Vanaf 15 november bedraagt deze f0,25 per ton en vanaf 1 december f0,30 per ton.

**Plaats**

Het vervoer van de bieten naar de fabriek vindt plaats door beroepsvervoer aan de hand van een van te voren opgestelde rittenplanning (zie *Tijdstip*). Deze planning wordt opgesteld met behulp van een pc waarbij de laatste vijf jaar meegenomen wordt. Hierdoor wordt een eerlijke verdeling bereikt ten aanzien van het ophaaltijdstip per boer.

**2. Varkensslachterij**

**Verkoopmethoden**

Dumeco is de enige overgebleven coöperatieve slachterij. Zij hebben 35% van de markt van varkensvlees in handen. 80% hiervan vindt plaats via coöperatieve levering en de rest wordt ingekocht via de tussenhandel. Naast Dumeco zijn er particuliere slachterijen. Deze kopen voor een groot deel in via de tussenhandel, maar directe levering van primaire producenten aan deze slachterijen komt ook voor.

De boer geeft varkens op die hij per week wil afleveren. Deze worden ingepland bij de slachterij. De prijs wordt wekelijks door Dumeco vastgesteld. Zij zijn de marktleider. Handelaren volgen deze prijs maar proberen een zo hoog mogelijke marge boven deze prijs te krijgen. Zij kunnen deze marge echter niet ongestraft blijven inhouden, want de coöperatie past één keer per vier weken een prijscorrectie toe op basis van de prijsontwikkeling. Verder is de levende export naar Duitsland een probleem voor de slachterijen in Nederland. Als er niet genoeg betaald wordt exporteert de handel de varkens. In het buitenland zijn ze vaak bereid een hogere prijs te betalen. Deze prijs stelt een bodem aan de prijs die in Nederland vastgesteld wordt. De prijsvorming is dus afhankelijk van het aanbod en de marktsituatie. Daarnaast spelen levende export en internationale prijsvorming een rol.

Dumeco verkoopt ook biggen, levende fokvarkens etc., maar ook koeien en nuchtere kalveren worden afgenomen. Op het gebied van runderen zijn ze niet zo groot, maar ze willen een totaalpakket aan de boeren aanbieden om concurrentie tegen te gaan.

Bij slachterijen is vierkantsverwaarding van belang. Dit is een constante zorg van een slachterijbedrijf. Als er voor een Grootwinkelbedrijf een actie gepland wordt, voor bijvoorbeeld varkenshaas, probeert men met andere ondernemers of in andere regio's andere acties te plannen. Een andere oplossing is dat er allerlei productiebedrijven gebruikt worden die overgebleven producten verwerken tot halfprodukten of dat er een toegevoegde waarde aan de producten wordt gegeven en in een andere markt terechtkomen.

In 1995 heeft een sanering plaatsgevonden. 25 % van de slachthaken is verdwenen. Voor deze operatie is de Stichting Sanering Varkensslachterijen opgericht. Na de sanering was de Q(uotum)-wens van de overgebleven slachterijen 16 miljoen varkens. De produktie capaciteit bedroeg op dat moment 18,4 miljoen stuks dus er kon gewerkt worden met een bezettingsgraad van zo'n 115 %. Dit werd gezien als een goed uitgangspunt, maar heeft niet lang geduurd. Op dit moment is er een evenwicht aan slachthaken.

## **Afrekensysteem**

### *Algemeen*

De leden van de coöperatie hebben geen leveringsplicht. Dit jaar start Dumeco met een co-makers vergoeding. Dit houdt in dat een lid voor trouwe levering een bepaald bedrag bovenop zijn prijs krijgt. Co-makerships zijn in de afleverkant gemeengoed aan het worden en nu wordt de eerste aanzet aan de aanvoerkant gegeven.

### *Hoeveelheid*

Er wordt onderscheid tussen kleine en grote koppels gemaakt in de betaling.

### *Hoedanigheid*

Er gelden bij varkens twee classificatie systemen. Een visuele indeling naar type en een indeling naar vleespercentage te bepalen met apparatuur. De indeling naar type heeft drie klassen. Type AA geeft een meerprijs van 5 cent per kilo. Type A is de basis en bij type B en C wordt 10 cent per kilo minder uitbetaald dan de basisprijs.

De indeling naar percentage mager vlees gaat uit van een basis van 55 %. Er worden kortingen gegeven van 6 tot 8 ct/kg/% mager vlees ongeacht het gewicht. Dus bij 54 % mager vlees een korting van 6 ct/kg, bij 53 % een korting van 12 ct/kg, en uiteindelijk is bij een mager vleespercentage van 45 % en minder de korting 63 ct/kg. Toeslagen bij meer dan 55 % zijn afhankelijk van het geslacht gewicht. Er worden toeslagen gegeven van 5 tot 12 ct/kg/%. De basis voor het geslacht gewicht ligt tussen de 78 en honderd kilo. Hieronder geldt een korting van 4 cent/kg/kg minder geslacht gewicht en een toeslag van 3 cent/kg/kg meer geslacht gewicht.

Er is een voorstel voor 1 januari 1997 om de basis voor het mager vleespercentage te verlagen naar 54 %. In de praktijk blijkt dat door het gebruiken van het ras piétrain het mager vleespercentage wel verhoogd wordt, maar andere kwaliteitskenmerken minder zijn. Een aanpassing in het uitbetaalsysteem wordt noodzakelijk geacht.

### *Tijdstip*

Er is geen regeling die het tijdstip van afleveren beïnvloed.

### *Plaats*

Er bestaan geen regelingen die een bepaalde afleverplaats sturen.

## **3.3 Pluimveeslachterij**

### **Verkoopmethoden**

Met boeren worden contracten afgesloten tussen de voerleverancier, een broedbedrijf en de pluimveeslachterij Goossens. Dit contract wordt in de planning opgenomen. Er vindt bijsturing plaats op basis van de planning. Er wordt bij boeren gekeken hoe de kuikens groeien en bij afwijkingen wordt de planning bijgesteld.

Een kuikenmester heeft een produktiecyclus van tussen de zeven en acht weken. Na ongeveer vijf weken worden 20 % van de kuikens uit de schuur gehaald. Deze wegen dan ongeveer anderhalve kilo en worden in de slachterij verwerkt als lichte kuikens. Een week later wordt de rest van de kuikens geladen. Dit is ongeveer 75 % van de kuikens. 5 % gaat vanzelf dood. Deze cyclus kan per boer een aantal dagen verschillen. Na elke cyclus staat de schuur een week leeg en vindt reiniging plaats.

Er bestaan 3 soorten prijzen: Integratieprijs, gewogen integratieprijs en slachterijprijs.

De slachterijprijs is de prijs die door de slachterij uitbetaald wordt voor het leveren van de kuikens.

De integratieprijs is een prijs die ongeveer tien cent per kilo hoger ligt dan de slachterijprijs, maar waarbij het verschil door slachterij teruggevorderd wordt bij de voerproducent.



De gewogen integratieprijs is een gewogen gemiddelde van de vijf integraties die er in Nederland zijn. Een integratie is een samenwerkingsverband tussen een voerproducent, een broedbedrijf en een slachterij. Een boer kan zelf in zijn contract kiezen welke prijs de basis voor de uitbetaling wordt.

In totaal worden er bij de slachterij per dag 65000 lichte en 85000 zware kuikens geslacht. Het tekort aan lichte wordt via handelaren bijgekocht of geruild tegen zware.

## **Afrekensysteem**

### *Algemeen*

Dienstverlening wordt niet gedaan door Goossens. Er wordt wel technische voorlichting vanuit de voerproducent en het broedbedrijf gegeven. Hiernaast wordt bemiddeld in quota en geholpen met vergunningen. Het tegemoet komen aan de wensen van een boer ten aanzien van zijn planning kan wel gezien worden als een vorm van dienstverlening.

### *Hoeveelheid*

Boeren zijn gebonden aan de mestwetgeving en dit stelt een produktieplafond. Per bedrijf geldt een bepaald nestquotum waar de produktie (hoeveelheid kuikens) op wordt afgestemd.

### *Hoedanigheid*

Kuikens worden betaald op basis van het gewicht. Bij Goossens bestaan twee gewichtsklassen. Lichte van ongeveer 1,5 kg en zware van ongeveer 2 kg. De basis voor de uitbetaalprijs hangt af van de wensen die de slachterij ten aanzien van het gewicht stelt. Deze worden mede bepaald door de instellingen van de slachtlijnen. Er komen verschillende staffels voor bij andere slachterijen.

Naar uitbetaling naar gewicht is er een kwaliteitstoeslag op basis van uniformiteit, nuchterheid, borstblaren, etc. waarbij elk aspect gewogen meetelt in de toeslag. De keuring wordt verzorgd door eigen keurmeesters onder toezicht van de Rijksdienst voor de keuring van vee en vlees.

Bij uitval door ziekte of sterfte bij de afgeleverde kuikens is de eerste 0,5% voor risico van de slachterij. De rest wordt door de boer betaald. Bij extreme gevallen worden soms regelingen getroffen.

Boeren hebben de mogelijkheid om aan IKB te doen. Deelnemers krijgen een halve cent per kilo toeslag.

### *Tijdstip*

Een seizoensregeling is er niet, want er bestaat geen seizoenspatroon. Bij warm weer is bekend dat de dieren minder eten, dus kan er een planningsprobleem optreden. Er wordt door sommige slachterijen een subsidie van een paar cent per kilo gegeven voor een koelinstallatie in de schuur. Bij Goossens wordt dit niet gesubsidieerd, maar een subsidie voor een koelinstallatie bij moederdierbedrijven die de eieren leveren wordt dit jaar wel gegeven. Er vindt geen financiële verrekening plaats als een boer op een ander tijdstip levert, doordat de planning is bijgesteld.

### *Plaats*

Transport wordt uitbesteed. Er zijn geen regelingen betrekking hebbende op de afleverplaats.

## **5.4 Zuivel**

### **Verkoopmethoden**

Een wezenlijk aspect van zuivel is dat er elke dag produktie is en dat het een bederfelijk produkt betreft. Boeren leveren het hele jaar door melk. Hierbij is normaal gesproken een produktiepiek in de zomer. De hoeveelheid melk die een boer levert hangt af van het melkquotum dat hij toegewezen gekregen heeft. Dit ligt tussen de 100.000 en 1.5 mln kg melk per boer. De melk wordt elke drie dagen opgehaald volgens een tijdvenster globaal tussen 8 uur 's ochtends en 6 uur 's avonds. In uitzonderingsgevallen wordt 's ochtends voor het melken of 's avonds na het melken de melk opgehaald. Elke boer weet op welke dag zijn melk opgehaald wordt en zorgt dat hij dan klaar is met melken.

Bij elke melkontvangst wordt een monster genomen, waarvan elke keer het eiwitgehalte, het vetpercentage en de aanwezigheid van antibiotica wordt bepaald. Eens per veertien dagen wordt de hygiënische kwaliteit (het kiemgetal, het celgetal, reinheid en boterzuurbacterien) bepaald.

De melkprijs wordt vastgesteld op basis van de actuele marktverwachting van kaas, melkpoeder, boter, etc. (zuivelwaarde). Per 14 dagen wordt er uitbetaald aan de leden. Dit betreft een voorschotprijs. Achteraf vindt jaarlijks een verrekening plaats via de nabetaling.

### **Afrekensysteem**

#### *Algemeen*

Dienstverlening is geen kerntaak voor de coöperatie. Dienstverlening aan de leden anders dan het afnemen van de melk wordt dan ook niet gedaan. Een uitzondering is het verhuren van melktanks, kwaliteitsonderzoek en advies melkmethode. Boeren betalen voor een melktank een vast bedrag per volume. Een voordeel van deze regeling is dat het innamesysteem makkelijk aangepast kan worden als daar reden toe is.

Verder is men bezig met het opzetten van een kwaliteitsborgingssysteem. Boeren dienen hiervoor zaken als medicijngebruik en de herkomst van voer te registreren.

#### *Hoeveelheid*

Een hoeveelheidsregeling is opgezet, waarbij grote boeren een hogere prijs krijgen dan kleine boeren. Door schaalvoordelen zijn de kosten die door de fabriek voor grote boeren gemaakt worden, relatief lager dan die van kleine boeren.

#### *Hoedanigheid*

De uitbetaling vindt plaats naar rato van het eiwitgehalte en het vetpercentage. Voor de kwaliteitsparameters gelden bepaalde normwaarden met een veiligheidsmarge waarbinnen de gehalten moeten zitten. Antibiotica mogen niet voorkomen. Als dit wel het geval is wordt veertig cent korting gegeven (melkprijs ligt tussen de zestig en tachtig cent per kilo). Als het celgetal drie maanden lang te hoog is wordt de melk afgekeurd en niet meer ontvangen.

#### *Tijdstip*

Om de produktiepiek af te vlakken is een zomer- en winterregeling ingesteld. In de periode april t/m juli wordt er vijf cent per kilogram geleverde melk ingehouden. Tussen half september en eind december betaalt men 8 cent meer. De regeling heeft ervoor gezorgd dat de melk gelijkmatiger over het seizoen aangeleverd wordt. De boer heeft door het tijdstip van insemineren van de koeien mogelijkheden om de produktie te sturen; de afweging op bedrijfsniveau vindt plaats op basis van bedrijfseconomische gronden.

#### *Plaats*

Melkstromen met verschillende gehalten aan vet en eiwit worden gescheiden ontvangen. Dit wordt gedaan, omdat de geschiktheid om een bepaald eindprodukt te maken bij bepaalde gehalten beter is dan bij andere. Er is geen regeling die dit financieel ondersteunt. Het transport wordt door de afnemer geregeld.

## **3.5 Industriegroenten**

### **Verkoopmethoden**

Er zijn vertrouwenscommissies en telersverenigingen opgericht voor de verschillende produktgroepen. Het verschil tussen deze twee vormen van belangenbehartiging is dat een vertrouwenscommissie bij elkaar is gebracht door de afnemer, terwijl een telersvereniging door de telers zelf is opgericht. Bovengenoemde organisaties worden overkoepeld door een commissie voor contractteelt.

Door de telersverenigingen en vertrouwenscommissies worden onderhandelingen gevoerd met de afnemers over contracten die voor het aankomende jaar gebruikt kunnen worden. Als er niet tot overeenstemming gekomen wordt kunnen de individuele telers zelf contracten aangaan met de afnemers. De onderhandelingspositie van de

telersverenigingen en vertrouwenscommissies wordt hierdoor uitgesteld. De afnemer zorgt voor een teeltcontract op areaalbasis. Er wordt een prijs per kilogram afgesproken. Deze prijs moet concurrerend zijn met de opbrengst van andere akkerbouwgewassen, omdat de teler de keuze heeft om voor een ander gewas te kiezen. De individuele telers zijn niet verplicht zich aan de prijsafspraken van de vertegenwoordigers te houden. Ze zijn individueel verantwoordelijk voor het afsluiten van de contracten. Elke teler krijgt van een afnemer wel hetzelfde contract aangeboden.

**Afprekingsstadium**

Er zijn twee soorten industriegroenten te onderscheiden.

produkten die in het afrijpingsstadium geoogst worden. Voorbeelden zijn:

- doperwten. Het oogstmoment is hier van belang, omdat de produkten niet een te hoge hardheid mogen hebben. Er moet wel genoeg opbrengst van het areaal gehaald worden. De hardheid wordt aangegeven door middel van een TM-waarde. (gemeten met een tenderometer)
- spinazie. Hier is de verhouding tussen blad en steel van belang voor de kwaliteit.
- sperziebonen. Hier is de zaadlengte bepalend voor de opbrengstprijzen.
- tuinbonen
- verse kapucijners
- snijbonen
- waspeen.

Produkten die uitgegroeid zijn. Bijvoorbeeld wortelen.

De regelingen die hieronder besproken worden gelden voornamelijk voor groep 1

**Algemeen**

het is gebruikelijk dat het zaaizaad, het transport en de oogstkosten door de afnemer worden betaald. Deze kosten kunnen worden doorberekend aan de teler. Dit vindt dan plaats op twee manieren.

1) Door de afnemer wordt een vast bedrag doorberekend per areaal, ongeacht de omvang van de omzet. De teler krijgt dan de brutoproduktprijs (=kg x prijs) minus de in het contract vermelde kosten als contractsaldo uitbetaald.

2) De genoemde kosten worden doorberekend aan de telers op basis van een percentage van de omzet. De doorberekende kosten hangen nu af van de opbrengst per hectare. Telers met weinig opbrengst betalen in verhouding minder voor zaaizaad, transport en oogstkosten dan telers met een hoge opbrengst.

Voor de afnemer blijven de kosten natuurlijk gelijk.

**Opbrengst**

Om pieken en dalen in de opbrengst op te vangen is bij een aantal afnemers een aftoppingsregeling in het leven geroepen. Als de opbrengst per hectare groter is dan de gemiddelde opbrengst, waarvoor in het contract een prijs is afgesproken, wordt er een korting op die prijs gegeven voor de produkten die meer geleverd worden. Deze korting loopt op naarmate er meer geleverd wordt. Hierdoor heeft de afnemer de mogelijkheid om de verschotten voor een redelijke prijs te verkopen. Als de opbrengst minder is dan de afgesproken opbrengst, is dat het risico voor de teler en blijft de prijs gelijk.

Deze staffeling werkt bijvoorbeeld als volgt: Tot 3500 kilo geldt de standaardprijs. In het traject van 3500 - 4000 gaat er 20% af van de prijs voor het aantal kilogrammen in dat traject. Voor het traject van 4000 - 4500 kilo geldt bijvoorbeeld een aftrek van 30%.

**Opbrengst**

Bij waspeen is de sortering bepalend voor de uitbetaling. Fijn levert meer op als grove. De lengte van de waspeen speelt een rol doordat de kwaliteit van langere penen beter is. Dit komt niet in de betaling tot uiting, omdat de oogstlengte bij de oogst ingesteld wordt door middel van messen. Er wordt van te voren afgesproken wat de opbrengstprijzen is als er in een bepaalde week wordt geleverd. Hoe later de oogst des te lager de prijs omdat de opbrengst per oppervlakte steeds groter wordt en de penen is hierdoor grover. De opbrengst derving is door het vroeger tijdstip van leveren wordt verkregen, zal dus door een hogere prijs worden gecompenseerd. Het tijdstip van oogsten in de desbetreffende week wordt door de afnemer bepaald. Telers kunnen door het

toepassen van bepaalde teelmaatregelen proberen op een bepaald aflevertijdstip een zo hoog mogelijke opbrengst te halen.

#### *Tijdstip*

Bij het oogsten van de industriegroenten kan het voorkomen dat de planning bijgesteld moet worden. Bijvoorbeeld door storing of capaciteitstekort van de oogstmachine. Hierdoor kan het zo zijn dat het areaal van een bepaalde teler overgeslagen wordt. De hardheid van de doperwten neemt toe en ze zijn alleen nog maar geschikt om droog te oogsten. Hiervoor is een droogwinningsregeling ingesteld. Dit is een fonds dat wordt gevoed vanuit drie bronnen. Een deel door alle telers als percentage van hun contract, een deel door de afnemer en een deel door de opbrengst van de droog verkochte doperwten. Als er veel droog geoogst worden betalen de telers nooit meer dan het percentage dat vooraf in het contract is afgesproken. De afnemer legt het tekort bij. Als er minder betaald is wordt het aandeel zodanig terug gerekend dat de afnemer en de telers hetzelfde deel betalen.

Er zijn ook afnemers die een regeling hebben dat de telers die hun produkten droog moeten oogsten daar een bepaalde vergoeding voor krijgen. Deze is meestal wel hoger dan de marktprijs voor droge doperwten maar is wel minder dan hetgeen ze gekregen hadden als ze de doperwten voor de conservenmarkt hadden geleverd. Het toewijzen van de percelen die bij problemen worden overgeslagen wordt gedaan door de afnemer. Dit gebeurt echter in overleg met een vertrouwenscommissie van de telers of een telersvereniging.

De meeste afnemers maken gebruik van de laatste regeling. De gedupeerde teler krijgt tussen de 1500 en 2000 gulden per hectare te weinig voor zijn produkt. Gemiddeld door de jaren heen zal iedere teler hier eens mee te maken krijgen. Hierdoor wordt het verlies uitgemiddeld.

Voor rassenkeuze bestaat ook een verrekensysteem in de industriegroenten. Deze keuze per teler wordt door de industrie gemaakt. Het kiezen van de rassen gebeurt voornamelijk op gebruikswaarde, zoals kleur of smaak. Daarna komt de landbouwkundige waarde, zoals de opbrengst per hectare. Er worden ook rassen gebruikt die een verschillende teeltduur hebben. Hierdoor krijg je een spreiding in de oogst. De planning wordt gemaakt op basis van de gemiddelde teeltduur van de verschillende rassen. Per ras gelden bepaalde prijsregelingen, waarin bijvoorbeeld de opbrengst per hectare per ras wordt verrekend.

#### *Plaats*

Het transport wordt door de afnemer geregeld. Voor de telers zijn op dit gebied dan ook geen regelingen.

### **3.5 Groenten en fruit**

#### **Verkoopmethoden**

In de groenten en fruitsector wordt het meeste gebruik gemaakt van de verkoopmethode via de veilingklok. Hier zijn ook veel regelingen mee verbonden. Daarnaast kan er via bemiddeling en contracten worden verkocht, maar deze blijven hier buiten beschouwing.

De nederlandse groenten worden over het algemeen via de veiling verhandeld. De veiling is een verkoopsysteem waar het principe van volledige mededinging wordt benaderd. Voor een volledige mededinging gelden de volgende voorwaarden: Veel vragers en aanbieders, homogeen produkt, vrijheid van toetreding tot de markt, doorzichtig voor zowel producent als consument.

Bij het veilen via de klok gelden drie regels.

- een minimumkoopgrootte; deze is voor elke veiling anders. Het hangt af van de doelstelling die de veiling nastreeft bij het verkopen van de produkten. Een hoge minimumkoopgrootte zorgt voor een koperspubliek van grotere kopers. Deze regel is ingesteld om de veiltijd zo kort mogelijk te houden, waardoor een betere prijsvorming te verwachten is.
- een maximumkoopgrootte; deze is ook per veiling verschillend. Deze regel is ingesteld om aan meerdere kopers de gelegenheid te geven om op het aanbod te drukken.
- een doorkoopminimum. Een koper mag alleen nogmaals uit het blok kopen als zijn gevraagde hoeveelheid bij de laatste transactie groter of gelijk is aan het doorkoopminimum.

Deze regels zijn ingesteld om een concentratie van de vraag in de tijd te krijgen.

Telers zijn lid van een veilingcoöperatie en betalen hiervoor contributie. Zij delen als lid mee in de winst van de coöperatie.

**Afrekensysteem**

*Algemeen*

Produktfondsheffing: Iedere veiling betaalt een produktfondsheffing aan het CBT. Deze heffing is bestemd voor de landelijke marketingactiviteiten en wordt doorberekend aan de telers.

CBT-Contributie: Telers betalen een CBT-contributie. Deze bedraagt 0,25% van de omzet en wordt door elke veiling doorberekend aan de telers.

Veilingprovisie: Elke veiling berekent een veilingprovisie door aan de telers. Deze wordt door elke veiling afzonderlijk vastgesteld en ligt tussen de twee en negen procent van de produktomzet.

Koelkosten: Bij de veilingen worden ook koelkosten in rekening gebracht. De hoogte hiervan is afhankelijk van de afspraken die met de telers gemaakt zijn. Een deel van de investeringskosten kan bijvoorbeeld hoofdelijk per eler omgeslagen worden en een deel wordt betaald via telers die werkelijk gebruik maken van de coelfaciliteiten.

Handlingskosten: Het doorberekenen van handlingskosten is een probleem. Dit wordt veroorzaakt door het grote verschil in volume bij een bepaalde omzetwaarde. Een pallet andijvie neemt bijvoorbeeld evenveel plaats in als een pallet paprika's. Als je de telers laat betalen voor een pallet, betaalt een andijvieteler procentueel veel meer omzet dan een paprikateler. Er dient dus een afweging gemaakt te worden bij de verrekening tussen collectieve financiering en het kostenmaker is kostendrager principe, in het belang van een gevarieerd produktaanbod. Voorbeelden van deze handlingskosten zijn: neerzetkosten en kratheffing.

Fusthuur: De veiling berekent huur voor meermalig fust aan de teler. Eenmalig fust wordt door de teler gekocht en weer teruggekocht door de veiling als er produkten in aangevoerd worden.

Overig: Per veiling kunnen ook nog allerlei andere heffingen betaald worden. Deze moeten in de ledenvergadering van de betreffende veiling goedgekeurd zijn. Voorbeelden zijn liquiditeitsbijdrage, stokinhouding, ledenlening en garantieheffing.

*Toeveelheid*

Er bestaat een provisiedifferentiatie, waarbij een korting kan worden gegeven op de te betalen provisie. De hoogte van de korting is afhankelijk van de omzethoogte en het door de veiling gekozen kortingsysteem. Er zijn twee systemen mogelijk, te weten een korting op de provisie op basis van een schijventarief en een korting op basis van de gehele omzet (kwantumkorting). De veilingen passen verschillende omzetschijven toe. De korting ligt tussen de nul en vier procent.

*Toedanigheid*

Bij uitbetaling naar telers gelden ingewikkelde regels voor meerprijzen die uitbetaald worden voor kwaliteit en milieubewust telen. Als je bijvoorbeeld bij tomaten een blok I-S(uper) M(ilieu)B(ewuste)T(eelt), I-S T(raditionele)T(eelt), I-2 MBT en I-2 TT hebt, wordt bijvoorbeeld gesteld dat I-S altijd evenveel of meer op moet brengen dan I-2. Als dit het geval is via de veilingklok, dan geldt de klokprijs als basis voor de uitbetaling. Als I-2 meer opbrengt worden de blokken I-S en I-2 bij elkaar gevoegd en wordt de gemiddelde prijs als basis voor uitbetaling gebruikt. Eenzelfde regeling kan gelden voor MBT geteelde produkten.

*Tijdstip*

Boeteregelingen voor te laat of onjuist afleveren komen niet voor. Er bestaat bij het bestellen en uitdrukken wel een regeling voor kopers. Als een koper het quantum dat hij van tevoren heeft besteld niet uitdrukt uit het blok, dan krijgt hij voor het bestelde quantum een boete van twintig procent van de blokmiddenprijs. De produkten krijgt hij niet geleverd. In de praktijk blijkt dat van deze regel niet of nauwelijks gebruik gemaakt wordt, maar dat er op allerlei andere manieren naar een oplossing gezocht wordt.

*Plaats*

Het transport kan plaatsvinden door de teler zelf, door de veiling en door een transportbedrijf. De afleverplaats van de telers is de eigen veiling. Er bestaan geen regelingen om een bepaalde afleverplaats te stimuleren.

#### 4 ANALYSE VAN DE AFREKENSYSTEMEN

TRANSACTION KENMERKEN	SUIKERBIETEN	VARKENS	PLUIMVEE	ZUIVEL	INDUSTRIE GROENTEN	GROENTE EN FRUIT
<i>Hoeveelheid</i>	-Leden hebben leveringsplicht: Ledenprijs -Toewijzingen Brussel (Quotum) -Contractbasis ook mogelijk	-Kleine ten opzichte van grote koppels	-Productieplafond a.g.v mestweging	-Quotum -Schaalvoordelen door lagere kosten dus meer melk meer geld	-Aftappingsregeling: Meer opbrengst dan gemiddeld, extra lagere prijs. Minder opbrengst geen invloed	-Provisiedifferentiatie
<i>Hoedanigheid</i>	-Suikergehalte -Winbaarheidsindex -Tarra tot 75 kg per netto biet vrij -Kwaliteit (blad, verontreinigingen) -Bevriezing korting	-Visuele indeling naar type en een indeling naar vleespercentage	-Gewichtsbasis -Lichte/zware -Uitval-sterfte 0.5% voor slachterij -IKB wordt be-loond	-Eiwit % Vet % -Kwaliteitsparameters -Kiemgetal -Antibiotica	-Sortering	-Kwaliteit (super) -Milieu bewuste teelt (MBT)
<i>Tijdstip</i>	-Vroegleveringspremie -Laatleveringspremie	Geen regeling	-Geen seizoensregeling -Warm weer minder eten dus minder vlees -Koelinstallatie eventueel gesubsidieerd	-Zomer/winter regeling	-Droogwinningsregeling -Rassenkeuze teelduur	-Laat of onjuist afleveren niet beboet -Bestellen en uitdrukken is verplicht. Als er niet wordt uitgedrukt wordt er beboet en niet afgeleverd
<i>Plaats</i>	-Beroepsvervoer -Rittenplanning gebaseerd op verleden zodat eerlijke verdeling in de tijd plaatsvindt - Afleverplaats is de bietenfabriek	Geen regeling	-Transport is uitbested -Afleverplaats niet geregeld	-Transport door afnemer uitbested en doorberekend aan leverancier -Verschillende melkstromen verschillende toepassingen echter geen financiële regeling	-Transport eigen inzicht afnemer	-Transport door teler zelf, veiling of derden - Afleverplaats is de eigen veiling

n bovenstaande tabel 1 staan schematisch de transactiekenmerken per produktgroep weergegeven. Per ransactiekenmerk zal er nu een inventarisatie gemaakt worden van wat er aanwezig is. Hierbij worden eerst de lgemene regelingen geïnventariseerd.

*llgemeen*

Als algemene regeling geldt voor afzetcoöperaties dat er een verschil in uitbetaling is tussen leden en niet leden. Er wordt soms ook gewerkt met een co-makership vergoeding. Dit wil zeggen dat een primaire producent die trouw evert hiervoor een vergoeding krijgt.

*hoeveelheid*

oor de regelingen die sturen op hoeveelheid zijn de volgende regelingen te onderkennen. Door het instellen van quota en het bestaan van de mestwetgeving, zitten de producenten vaak aan een roduktieplafond. Door middel van een aftoppingsregeling kan worden voorkomen dat er teveel wordt geleverd. n meerder sectoren bestaat een regeling die een provisiedifferentiatie heeft voor de kosten die betaald moeten vorden voor de diensten van de afnemer bij verschillende volumes van de aanvoer. Hierbij kan dan sprake zijn van chaalvoordelen.

*loedanigheid*

en aanzien van de regelingen op het gebied van hoedanigheid zijn er regelingen die de produktkwaliteit sturen. Het dee achter deze regelingen is dat er vanuit de afzetorganisatie een meerprijs wordt gegeven voor de meest gewenste waliteit. De regeling zorgt ervoor dat primaire producenten die de hoogste kwaliteit leveren de hoogste uitbetaalprijs krijgen.

Niet alleen produktkwaliteit maar ook een 'beter' productieproces wordt hoger gewaardeerd. Milieubewuste of via en kwaliteitsborgingssysteem geproduceerde produkten leveren een meerprijs op.

laast deze kwaliteitsregeling bestaat er een regeling die het voeren van een bepaald assortiment nastreeft. Voor een as waarvan bekend is dat deze een bepaalde opbrengstderving met zich meebrengt wordt een hogere prijs betaald. Deze hogere prijs is zodanig dat de opbrengstderving wordt gecompenseerd.

en andere regeling voor het in stand houden van een bepaald assortiment is de manier waarop het doorberekenen an gemaakte kosten aan de primaire producenten door de afzetorganisatie plaatsvindt. Sommige produkten worden esubsidieerd, waardoor de prijs voor een bepaalde dienst per produkt kan verschillen.

*ijdstip*

Om te sturen op tijdstip gelden er regelingen die ervoor zorgen dat productiepieken worden afgevlakt. Deze regeling orgt ervoor dat er een bonus wordt gegeven in tijdsvensters voor en/of na een piek in de produktie. Extra kosten lie voor deze actie moeten worden gemaakt of opbrengstderving die hierdoor optreedt worden vergoed. Dit kan een epaald bedrag of percentage bovenop een prijs(formule) zijn, maar ook een subsidie voor een investering waarmee le produktiepiek kan worden afgevlakt. Daarnaast wordt het sturen van levering op een bepaald tijdstip beloond.

*plaats*

Er zijn weinig regelingen gevonden op dit gebied. Het transport kan zowel door de producent, de afnemer als door lerden worden verzorgd. In meerdere sectoren is aan de orde gekomen dat het sturen van de produkten van de rimaire producent naar de afzetorganisatie ten aanzien van tijdstip en plaats, eenvoudiger in de hand te houden is ls het transport door de afnemer zelf wordt gedaan of uitbesteedt wordt aan een logistieke dienstverlener. De plaats an afleveren is bij coöperaties de eigen veiling of fabriek. Verder zijn hier geen regelingen aan verbonden.

In tabel 2 wordt een opsomming gegeven per transactiekentmerk, van regelingen die eventueel in de groente en fruit sector gebruikt kunnen worden. Zie tabel 2:

TRANSACTIE KENMERK	MOGELIJKHEDEN BINNEN G&F
HOEVEELHEID	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aftoppingsregeling</li> <li>- Schaalvoordelen</li> <li>- Provisiedifferentiatie</li> <li>- Beloning aanbodprognose</li> </ul>
HOEDANIGHEID	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kwaliteitsparameters</li> <li>- Teeltwijzen</li> <li>- IKB</li> <li>- Verpakking    *Standaard                       *Specifiek</li> <li>- Koeling         *Veiling                       *Eigen beheer</li> </ul>
TIJDSTIP	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Levertijd</li> <li>- Rassenkeuze ivm oogsttijdstip en spreiding gemiddelde oogst</li> <li>- Premies voor vroeg of laat leveren</li> <li>- Bestellen = kopen</li> </ul>
PLAATS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transport        *eigen transport                           *derden/afnemer</li> <li>- Rittenplanning (eerlijke verdeling)</li> <li>- Plaats aflevering</li> <li>- Opslag            *veiling                           *eigen beheer</li> <li>- Koeling            *veiling                           *eigen beheer</li> </ul>

Tabel 2 Mogelijkheden van beloningen binnen de Groente en Fruit Sector



## 5 CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

### Conclusies

In de verschillende agrarische sectoren zijn een aantal regelingen gevonden binnen de transactiekenmerken hoeveelheid, hoedanigheid, tijdsip en plaats. Hierin valt op dat het belonen van flexibiliteit nauwelijks voor komt. Voor stipt leveren volgens de transactiekenmerken bestaan wel regelingen.

Vanuit de externe analyse is getracht een aantal regelingen op een rijtje te zetten die eventueel in aanmerking komen voor de groente en fruit sector. Deze externe analyse kan een eerste aanzet zijn voor het opstellen van een aantal scenario's in een vervolgonderzoek.

### Aanbevelingen

Het ontwikkelen van een aantal scenario's kan een volgende stap zijn in dit onderzoek. Deze zouden dan kunnen worden voorgelegd aan een aantal experts op dit gebied. Genoemd zijn:

Dhr. Broekhuis van CSM, voorzitter van de VIGRO, heeft bij HAK gewerkt en is tijdens een interview bij de CSM met de heren Goldhoorn en a' Campo genoemd.

Dhr. Welschen van de bond van exporteurs, is benaderd door Wim Rodenburg en heeft toegezegd dat hij wel zou willen meedenken over een systeem.

Dhr. Jasperse, marketing manager van veiling CHZ te Barendrecht is tijdens de Stuurgroep geopperd door G. Kok.

Een onderdeel wat niet veel aandacht heeft gekregen is het traject vanaf de afzetorganisatie naar de afnemer. Over dit traject zijn geen gesprekken gevoerd. Er kan wel een bepaald afrekensysteem gelden. Het traject vanaf de verwerkende industrie naar het grootwinkelbedrijf is wel aan de orde geweest tijdens een interview. Hierin zijn geen regelingen gevonden en deze is ook niet opgenomen in dit verslag..

Daarnaast is het een erg belangrijk punt, wat de basisprijs van het geheel zal zijn. Dus er zal uiteindelijk van een nul-lijn moeten worden uitgegaan. Daarboven komen de beloningen. Hoe de nullijn en de beloningen worden ingesteld en wie de beloningen uiteindelijk betalen is een ander aspect van de vereffenaar.